



UNLOCKING HUMAN POTENTIAL

Sample User

Στυλ: Ακριβολόγος CS

new International DISC Only

Δευτέρα, 3 Ιουλίου 2017

Εισαγωγή

Η αναφορά σας χρησιμοποιεί το Σύστημα προσωπικότητας DISC Το Σύστημα προσωπικότητας DISC είναι η παγκόσμια γλώσσα συμπεριφοράς. Σύμφωνα με έρευνες τα χαρακτηριστικά συμπεριφοράς μπορούν να ομαδοποιηθούν σε τέσσερις κύριες ομάδες. Άτομα με παρόμοια στυλ τείνουν να παρουσιάζουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά κοινά για αυτό το στυλ. Όλοι οι άνθρωποι μοιράζονται αυτά τα τέσσερα στυλ σε διαφορετικό βαθμό έντασης. Το ακρωνύμιο DISC αντιπροσωπεύει τα τέσσερα στυλ προσωπικότητας με τα γράμματα:

- D = Κυρίαρχος, Κινητήριος δύναμη
- I = Ασκήι επιρροή, Εμπνέει
- S = Σταθερός, Αμετάβλητος
- C = Σωστός, Συνεργάσιμος

Γνώση του Συστήματος DISC σας δίνει τη δυνατότητα να κατανοήσετε τον εαυτό σας, τα μέλη της οικογένειας, τους συναδέλφους και τους φίλους σας, με ουσιαστικό τρόπο. Η κατανόηση των στυλ συμπεριφοράς σας βοηθά να γίνεται καλύτεροι στην επικοινωνία, να ελαχιστοποιείτε ή αποφεύγετε συγκρούσεις, να εκτιμάτε τις διαφορές με άλλους και να επηρεάζετε θετικά όσους βρίσκονται γύρω σας.

Στα πλαίσια της καθημερινότητας, μπορεί να παρατηρήσετε στυλ συμπεριφοράς σε δράση καθώς αλληλεπιδράτε με κάθε στυλ σε διαφορετικό βαθμό. Καθώς σκέφτεστε τα μέλη της οικογένειά σας, φίλους και συναδέλφους, θα ανακαλύψετε διαφορετικές προσωπικότητες να αποκαλύπτονται μπροστά στα μάτια σας.

- Γνωρίζετε κάποιος που είναι αποφασιστικός, ακριβής και αναζητά την ουσία του θέματος;

Ορισμένοι είναι δυναμικοί, ευθείς και αποφασισμένοι.

Αυτό είναι το στυλ D

- Έχετε φίλους που είναι σπουδαίοι στην επικοινωνία και φιλικόι με όλους όσους γνωρίζουν;

Ορισμένοι άνθρωποι είναι αισιόδοξοι, φιλικόι και ομιλητικοί.

Αυτό είναι το στυλ I

- Έχετε συγγενείς που είναι καλοί ακροατές και σπουδαίοι ομαδικόι παίχτες;

Ορισμένοι άνθρωποι είναι σταθεροί, υπομονετικοί, πιστοί και πρακτικοί.

Αυτό είναι το στυλ S

- Συνεργαστήκατε ποτέ με κάποιον που του αρέσει να συγκεντρώνει στοιχεία και λεπτομέρειες και ο οποίος είναι σχολαστικός σε κάθε του δραστηριότητα;

Ορισμένοι άνθρωποι είναι ακριβείς, ευαίσθητοι και αναλυτικοί.

Αυτό είναι το στυλ C

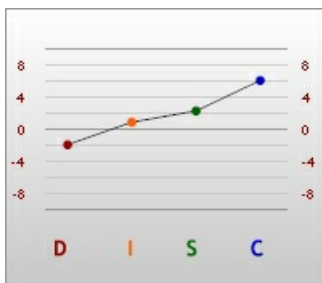


Το παρακάτω γράφημα βοηθά να τεθούν οι τέσσερις διαστάσεις συμπεριφοράς στη σωστή βάση.

	D = Κυρίαρχος	I = Ασκει επιρροή	S = Σταθερός	C = Συνεργάσιμος
Αναζητά	Έλεγχος	Αναγνώριση	Αποδοχή	Ακρίβεια
Δυνατά σημεία	Διοίκηση Ηγεσία Αποφασιστικότητα	Πειστικός Ενθουσιασμός Διασκεδαστικός	Ακούει Ομαδική εργασία Ολοκληρώνει	Οργανωτικός Μεθοδολογία Ενορχήστρωση
Προκλήσεις	Ανυπόμονος Αναίσθητος Φτωχός ακροατής	Έλλειψη λεπτομέρειας Χαμηλή διάρκεια συγκέντρωσης Χαμηλός βαθμός ολοκλήρωσης	Υπερευαίσθητος Αργό ξεκίνημα Δεν του αρέσει η αλλαγή	Τελειομανής Επικριτικός Δεν ανταποκρίνεται
Δεν αρέσει	Αναποτελεσματικότητα Αναποφασιστικότητα	Ρουτίνες Πολυπλοκότητα	Αναισθησία Ανυπομονησία	Έλλειψη οργάνωσης Απρέπεια
Αποφάσεις	Αποφασιστικός	Αυθόρμητος	Συμβουλευείται	Μεθοδικός

Καθώς η ανθρώπινη συμπεριφορά αποτελείται από διαφορετικές εντάσεις των τεσσάρων στυλ συμπεριφοράς, το γράφημα DISC βοηθά να καταστεί το στυλ προσωπικότητας περισσότερο οπτικό. Το γράφημα DISC σχεδιάζει την ένταση καθενός εκ των τεσσάρων στυλ. Όλα τα σημεία πάνω από τη μέση γραμμή είναι ισχυρότερες εντάσεις, ενώ τα σημεία κάτω από τη μέση γραμμή είναι μικρότερες εντάσεις των χαρακτηριστικών DISC. Μπορείτε να κοιτάξετε ένα γράφημα DISC και να γνωρίζετε αμέσως την προσωπικότητα και τα χαρακτηριστικά συμπεριφοράς ενός ατόμου.

Παρακάτω βλέπετε τα τρία γραφήματα DISC σας και μια σύντομη εξήγηση των διαφορών μεταξύ τους.



DISC Το γράφημα 1 απεικονίζει τον «δημόσιο εαυτό» σας (η μάσκα)

Αυτό το γράφημα παρουσιάζει την εικόνα σας που βλέπουν άλλοι. Αντικατοπτρίζει τον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβάνεστε τις απαιτήσεις του περιβάλλοντός σας και του τρόπου με τον οποίο πιστεύετε ότι άλλοι αναμένουν να συμπεριφερθείτε.

DISC Το γράφημα 2 απεικονίζει τον «ιδιωτικό εαυτό» σας (ο πυρήνας)

Αυτό το γράφημα παρουσιάζει την ενστικτώδη απόκρισή σας στην πίεση και αναγνωρίζει πώς είναι πιθανότερο να ανταποκριθείτε σε περιπτώσεις άγχους και έντασης. Αυτή θα είναι η ενστικτώδης αντίδρασή σας.

DISC Το γράφημα 3 απεικονίζει τον «αντιληπτό εαυτό» σας (ο καθρέφτης)

Αυτό το γράφημα παρουσιάζει τον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβάνεστε την τυπική συμπεριφορά σας. Μπορεί να αναφέρεται ως η αυτο-αντίληψή σας. Παρόλο που μερικές φορές μπορεί να μην αντιλαμβάνεστε τη συμπεριφορά σας με άλλους, αυτό το γράφημα παρουσιάζει την τυπική σας προσέγγιση.

Περιγραφή

κατανόηση του στυλ σας

Sample το στυλ του αναγνωρίζεται από τη λέξη-κλειδί «Ακριβολόγος».

Ο/η Sample ως Ακριβολόγος, είναι ένας/μία συστηματικός/ή στοχαστής/στρια που τείνει να ακολουθεί διαδικασίες τόσο στην προσωπική όσο και στην επαγγελματική του/της ζωή. Προχωρώντας με έναν μεθοδικό και προκαθορισμένο τρόπο, οι Ακριβολόγοι είναι ακριβείς και προσέχουν τις λεπτομέρειες. Ενεργούν με διακριτικό και διπλωματικό τρόπο, προκαλώντας σπανίως συνειδητά συγκρούσεις με τους συνεργάτες τους. Όντας υπερβολικά ευσυνειδητος/η, ο/η Sample απαιτεί επιμελώς ακρίβεια στην εργασία και διατηρεί υψηλές προσδοκίες. Οι Ακριβολόγοι μπορεί να τείνουν να ντύνονται στις λεπτομέρειες, ιδιαίτερα όταν πρέπει να λαμβάνονται αποφάσεις. Ο/η Sample επιθυμεί τυπικές λειτουργικές διαδικασίες και καμία απότομη αλλαγή.

Ως Ακριβολόγος, στον/στη Sample αρέσει ένα προστατευμένο και ασφαλές περιβάλλον που διέπεται από κανόνες και κανονισμούς. Ένας Ακριβολόγος απολαμβάνει την παρουσία άλλων, προτιμά όμως λίγους στενούς φίλους αντί για πολλούς γνωστούς. Οι Ακριβολόγοι προτιμούν μικρές ομάδες και όχι τα μεγάλα πλήθη. Θα είναι σωστοί τις περισσότερες φορές λόγω της ακριβείας τους. Οι Ακριβολόγοι μπορεί να είναι υπερβολικά ευαίσθητοι και ίσως να μην διαχειρίζονται σωστά την κριτική. Μπορεί να χρειάζεται να αναπτύξουν αυτοπεποίθηση και να γίνουν περισσότερο ανεξάρτητοι. Τείνουν να ανησυχούν κάπως για το τι σκέφτονται άλλοι για εκείνους και αποφεύγουν τις συγκρούσεις και τις αλλαγές με κάθε κόστος.

Η ακρίβεια είναι απαραίτητη σε όλα όσα κάνει ο/η Sample. Οι άλλοι μπορούν να βασίζονται στους Ακριβολόγους ότι θα διεκπεραιώσουν σωστά οποιαδήποτε εργασία. Θέλουν ακριβή στοιχεία και αριθμούς προτού προχωρήσουν σε μια απόφαση και αισθάνονται άβολα όταν αναγκάζονται να πάρουν μια γρήγορη απόφαση. Οι Ακριβολόγοι συχνά κρατούν τα αισθήματά τους για τους ίδιους. Οι άλλοι μπορεί να μην γνωρίζουν τα ισχυρά πιστεύω τους. Ο/η Sample δεν θα εκρήγνυται εύκολα όταν πιέζεται ή αγχώνεται, μπορεί όμως να αποσύρεται. Ο/η Sample θέλει ένα σταθερό περιβάλλον στο σπίτι και στην εργασία, το οποίο προωθεί την ασφάλεια. Όσο πιο σταθερό, οργανωμένο και μη συγκρουσιακό το περιβάλλον, τόσο πιο χαρούμενος θα είναι ο Ακριβολόγος.

Προσεκτικός, μεθοδικός,
σκέφτεται διεξοδικά τα
πράγματα
Ευαίσθητος, πρακτικός
Πιστός, προβλέψιμος
Πειθαρχημένος, λογικός

Γενικά χαρακτηριστικά

Αναγνώριση για αφοσίωση
και αξιοπιστία
Έγκριση της υψηλής
ποιότητας εργασίας του
Τακτικότητα και
καθαριότητα
Δραστηριότητες που
ξεκινούν και
ολοκληρώνονται

Παρακίνηση από

Πρακτικές διαδικασίες και
συστήματα
Σταθερότητα και
προβλεψιμότητα
Καθαριότητα και τάξη
Μια ομαδική ατμόσφαιρα

Το ιδανικό περιβάλλον μου

Επικοινωνία

με το στυλ Τελειοθήρας

Sample User

Να θυμάστε, ένας Ακριβολόγος μπορεί να θέλει:

- Ασφάλεια στις καταστάσεις, ειλικρινή εκτίμηση, επαναλαμβανόμενα μοτίβα εργασίας, χρόνο προσαρμογής στις αλλαγές, περιορισμένο πεδίο ευθυνών, ταύτιση με την ομάδα, τομείς εξειδίκευσης, σαφείς ορισμούς των ρόλων

Ο μεγαλύτερος φόβος:

- Να κριθεί, ειδικά από στενό φίλο ή γνωστό

Κατά την επικοινωνία με τον/την Sample, ως Ακριβολόγος ΚΑΝΤΕ τα εξής:

- Δημιουργήστε ένα ευνοϊκό περιβάλλον, προσωπικό και ευχάριστο
- Εκφράστε ειλικρινές ενδιαφέρον γι' αυτούς ως άτομα
- Να τους παρέχετε διευκρινίσεις για καθήκοντα και απαντήσεις στις ερωτήσεις «πώς»
- Παρουσιάστε ιδέες με μη απειλητικό τρόπο, να είστε υπομονετικός με τη χρονική σειρά, γιατί είναι σχολαστικοί και ευσυνείδητοι
- Καθορίστε σαφείς στόχους, διαδικασίες και τον ρόλο τους στο συνολικό πλάνο
- Εξηγήστε τους τυχόν αλλαγές εκ των προτέρων και δώστε τους χρόνο να προσαρμοστούν

Κατά την επικοινωνία με τον/την Sample, ως Ακριβολόγος, ΜΗΝ:

- Είστε πιεστικός, υπερβολικά επιθετικός ή απαιτητικός
- Είστε πολύ συγκρουσιακός ή επικριτικός για τις πράξεις τους
- Κάνετε σαρωτικές ή ξαφνικές αλλαγές
- Περιμένετε να λάβουν αποφάσεις χωρίς πλήρη ενημέρωση

Κατά την ανάλυση των πληροφοριών, ο/η Sample, ως Ακριβολόγος, μπορεί:

- Να δείχνει ευχάριστος αλλά ενδόμυχα να είναι ανυποχώρητος
- Να εσωτερικεύει τις ανησυχίες και τις αμφιβολίες του
- Να διστάζει να μοιράζεται τα σχόλια κατά τις παρουσιάσεις
- Να απαιτεί πρόσθετες πληροφορίες και υποστηρικτικό υλικό

Κινητήρια χαρακτηριστικά

- **Στόχοι που δημιουργούν κίνητρα:** Ποιοτικά αποτελέσματα, σωστές διαδικασίες, ασφάλεια
- **Αξιολογεί τους άλλους με:** Ακριβή πρότυπα ανάλογα με αυτό που κάνουν
- **Επηρεάζει τους άλλους με:** Προσοχή στη λεπτομέρεια
- **Αξία στην Ομάδα:** Ευσυνείδητος, τηρεί τα πρότυπα, τον ενδιαφέρει η ποιότητα
- **Χρησιμοποιεί υπερβολικά:** Εξάρτηση, προσήλωση στις τυπικές διαδικασίες λειτουργίας
- **Αντίδραση στην πίεση:** Αμυντικός, αυστηρός, επιβραδύνει τις διεργασίες
- **Οι μεγαλύτεροι φόβοι:** Ανταγωνισμός, κριτική
- **Τομείς για βελτίωση:** Τόνωση αυτοπεποίθησης: να μην είναι υπερβολικά ευαίσθητοι



Η γνώση είναι κάτι που έρχεται, η σοφία όμως είναι κάτι που παραμένει.

- Alfred Lord Tennyson

Επικοινωνία

με το στυλ Τελειοθήρας

Sample User

Αξία στην Ομάδα:

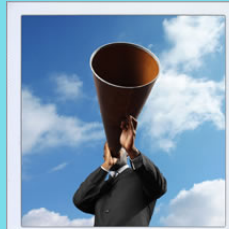
- Αξίопιστος, σταθερός, αφοσιωμένο μέλος της ομάδας, συμμορφώνεται με τις αρχές
- Αναλυτικός με τις διεργασίες και τις διαδικασίες
- Υπολογίζει τα ρίσκα που παίρνει, συντηρητική οπτική γωνία
- Αναλαμβάνει καθήκοντα από την αρχή μέχρι το τέλος

Οι Ακριβολόγοι έχουν τα εξής θετικά χαρακτηριστικά στις ομάδες:

- Προσδίδουν μια αίσθηση συνέχειας στην ομάδα
- Διαχειριστές που προάγουν την ενεργή συμμετοχή, πετυχαίνουν στόχους μέσω των προσωπικών σχέσεων
- Κάνουν τους άλλους να νιώθουν οικεία
- Παρέχουν εξειδικευμένες δεξιότητες
- Είναι ειλικρινείς, διπλωμάτες και πασχίζουν να διαφυλάσσουν την ηρεμία
- Μπορεί κανείς να βασιστεί πάνω τους για να ολοκληρώσουν ό,τι ξεκινούν, πειθαρχημένα προσέγγιση
- Είναι υπομονετικοί και δέχονται όλους τους τύπους ανθρώπων
- Μπορούν να αναπτύσσουν και να ακολουθούν διαδικασίες για την εκτέλεση των καθηκόντων
- Ικανοί να ελέγχουν την ποιότητα, σχολαστικοί και μεθοδικοί
- Διαισθητικοί με τους ανθρώπους και τις σχέσεις
- Ικανοί να εκφράζουν την κοινή λογική, ρεαλιστές και με πρακτική οπτική γωνία
- Επενδύουν στους στόχους της ομάδας όταν γνωρίζουν τους λόγους
- Φερέγγυοι, σταθεροί και αφοσιωμένοι
- Λαμβάνουν υπόψη όλα τα στοιχεία του έργου

Τομείς προσωπικής εξέλιξης για Ακριβολόγους:

- Να είναι πιο ανοικτοί στις αλλαγές, να επιδεικνύουν μεγαλύτερη ευελιξία
- Να είναι πιο ευθείς στις επικοινωνίες τους, να παίρνουν περισσότερες πρωτοβουλίες στους ρόλους της ομάδας
- Να εστιάζουν στους γενικούς στόχους της ομάδας και όχι σε συγκεκριμένες διαδικασίες
- Να αντιμετωπίζουν εποικοδομητικά τις αντιπαραθέσεις
- Να αυξάνουν ρυθμούς για την επίτευξη των στόχων
- Να εργάζονται για την έκφραση των σκέψεων, των απόψεων και των συναισθημάτων



Επικοινωνία
με το στυλ Τελειοθήρας

Μπορείτε να έχετε
εκπληκτικές ιδέες,
όμως εάν δεν τις
επικοινωνείτε οι ιδέες
σας δεν θα σας πάνε
πουθενά.

- Lee Iacocca

Συμβουλές επικοινωνίας

σχέση με άλλους

Τα στίλ **C** και **S** σας βρίσκονται πάνω από τη μέση γραμμή, το στίλ σας χαρακτηρίζεται από τη λέξη-κλειδί «Ακριβολόγος».

Σε αυτήν την επόμενη ενότητα χρησιμοποιούνται επίθετα που περιγράφουν πού περίπου βρίσκονται τα στίλ DISC σας στο γράφημά σας. Αυτές οι περιγραφικές λέξεις συσχετίζονται ως μια γενική προσέγγιση των τιμών του γραφήματός σας.

D – Μετρά το πόσο αποφασιστικοί, αξιόπιστοι και άμεσοι είστε γενικά. Λέξεις που μπορεί να περιγράφουν την ένταση του «D» είναι οι εξής:

- **ΖΥΓΙΖΕΙ ΤΑ ΥΠΕΡ & ΤΑ ΚΑΤΑ** Σκέφτεται και τις δύο πλευρές ενός ζητήματος
- **ΔΙΑΚΡΙΤΙΚΟΣ** Δεν επιβάλλει την παρουσία του στους άλλους απρόσκλητος
- **ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΟΣ** Προσπαθεί να διατηρεί τις καθιερωμένες παραδόσεις
- **ΗΣΥΧΟΣ** Δεν αγαπά τους τσακωμούς, αποφεύγει τις ταραχές, είναι ήρεμος και αθόρυβος

I – Μετρά το πόσο ομιλητικοί, πειστικοί και επικοινωνιακοί είστε γενικά. Λέξεις που μπορεί να περιγράφουν την ένταση του «I» είναι οι εξής:

- **ΑΠΟΜΑΚΡΟΣ** Κλείνεται στον εαυτό του, ντροπαλός, είναι συγκρατημένος και αφηρημένος
- **ΕΠΙΦΥΛΑΚΤΙΚΟΣ** Συνήθως είναι σιωπηλός ή δεν επικοινωνεί με τους άλλους, είναι συγκρατημένος

S – Μετρά την επιθυμία σας για ασφάλεια και ηρεμία, αλλά και την ικανότητά σας να είστε μέλος μιας ομάδας. Λέξεις που μπορεί να περιγράφουν την ένταση του «S» είναι οι εξής:

- **ΜΗ ΕΚΦΡΑΣΤΙΚΟΣ** Δεν φανερώνει τα συναισθήματά του ανοικτά και με ειλικρίνεια
- **ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΟΣ** Προσέχει και σκέφτεται πριν δράσει, δεν βιάζεται και δεν είναι παρορμητικός, κινείται με αργούς, ήρεμους ρυθμούς
- **ΠΡΟΣΙΤΟΣ** Είναι ευχάριστος, φιλικός
- **ΣΤΑΘΕΡΟΣ** Δεν αποσυντονίζεται εύκολα, είναι συνεπής, ανθίσταται στην αλλαγή

C – Μετρά την επιθυμία σας για δομή, οργάνωση και το πόσο αγαπάτε τις λεπτομέρειες. Λέξεις που μπορεί να περιγράφουν την ένταση του «C» είναι οι εξής:

- **ΤΕΛΕΙΟΘΗΡΑΣ** Προσπαθεί όλα να είναι άρτια, απεγιάδιαστα και ακριβή
- **ΑΚΡΙΒΗΣ** Προσεκτικός και λάτρης της ακρίβειας, απεχθάνεται τα σφάλματα
- **ΑΓΑΠΑ ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ** Αναζητά πάντα την αλήθεια και την πραγματικότητα
- **ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΟΣ** Διακριτικός
- **ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΟΣ** Κινείται σύμφωνα με ένα σύστημα, τακτικός



Συμβουλές επικοινωνίας
σχέση με άλλους

Ο μοναδικός τρόπος να αλλάξετε είναι αλλάζοντας την κατανόησή σας.

- Anthony De Mello

Συμβουλές επικοινωνίας

πώς επικοινωνείτε με άλλους

Επικοινωνία με τους άλλους

Επιστρέψτε στην ενότητα «Επικοινωνία» αυτής της αναφοράς και δείτε τις επικοινωνιακές ενότητες με τα «ΝΑΙ» και τα «ΟΧΙ» για το δικό σας στυλ. Το να μάθετε τις επικοινωνιακές σας προτιμήσεις μπορεί να αποδειχτεί μια αποκαλυπτική εμπειρία ή να αποτελέσει απλώς μια επιβεβαίωση όσων ήδη γνωρίζετε. Σε κάθε περίπτωση, θα έχετε τα επικοινωνιακά χαρακτηριστικά σας γραπτώς. Αυτές οι πληροφορίες είναι πολύ χρήσιμες όταν κοινοποιούνται μεταξύ συναδέλφων, φίλων και μεταξύ των μελών μιας οικογένειας. Οι γύρω σας μπορεί τώρα να συνειδητοποιήσουν ότι κάποιες προσεγγίσεις δεν ταιριάζουν με το στυλ σας, ενώ άλλες σας ταιριάζουν πολύ. Εξίσου σημαντικό είναι ότι πλέον γνωρίζετε ότι Ο ΤΡΟΠΟΣ ΜΕ ΤΟΝ ΟΠΟΙΟ ΛΕΜΕ ΚΑΤΙ μπορεί να είναι εξίσου σημαντικός με ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΛΕΜΕ. Δυστυχώς, όλοι μας έχουμε την τάση να μιλάμε με τον τρόπο που αρέσει σε εμάς να ακούμε κάτι και όχι με τον τρόπο επικοινωνίας που προτιμά ο συνομιλητής μας.

Το κυρίαρχο στυλ σας είναι «C», κάτι που σημαίνει ότι προτιμάτε να λαμβάνετε πληροφορίες που σας παρέχουν αρκετές λεπτομέρειες για να λαμβάνετε ενημερωμένες αποφάσεις. Ωστόσο, όταν μεταφέρετε τις ίδιες πληροφορίες σε έναν πελάτη ή έναν συνεργάτη, μπορεί να πρέπει να τις μεταφράσετε μόνο στο τελικό αποτέλεσμα ή ακόμα και να τις μεταφέρετε με τρόπο που στηρίζεται στην εμπειρία και όχι τόσο στις λεπτομέρειες. Οι πολλές λεπτομέρειες δεν είναι απαραίτητα κάτι θετικό όταν επικοινωνείτε με ανθρώπους διαφορετικού στυλ προσωπικότητας.

Αυτή η επόμενη ενότητα της αναφοράς αφορά το πώς το στυλ σας επικοινωνεί με τα άλλα τρία κυρίαρχα στυλ. Ορισμένα στυλ έχουν εγγενώς καλές επικοινωνιακές ικανότητες, ενώ κάποια άλλα στυλ μοιάζουν να μιλούν διαφορετικές γλώσσες μεταξύ τους. Καθώς γνωρίζετε ήδη να μιλάτε τη «μητρική» σας γλώσσα, θα δούμε πώς θα επικοινωνείτε και θα σχετίζεστε καλύτερα με τις άλλες τρεις κυρίαρχες γλώσσες που θα χρησιμοποιούν οι άλλοι άνθρωποι.

Η επόμενη ενότητα είναι εξαιρετικά χρήσιμη για ανθρώπους με κυρίαρχο στυλ «C» καθώς μπορεί να έχετε την τάση να μεταφέρετε πολλά στοιχεία και λεπτομέρειες, ενώ οι άλλοι παίρνουν αποφάσεις στηριζόμενοι περισσότερο στο «ένστικτό» τους ή βάσει μίας ή δύο σημαντικότερων λεπτομερειών.

Η συμβατότητα του συμπεριφορικού στυλ σας

Οι άνθρωποι με προσωπικότητα «C» και «D» πρέπει, αντίστοιχα, να προσέχουν να μην εστιάζουν υπερβολικά στη λεπτομέρεια και να μην είναι πολύ απαιτητικοί. Ωστόσο, τα άτομα με προσωπικότητα «C» προσφέρουν την προσοχή στη λεπτομέρεια που χρειάζονται τα άτομα με προσωπικότητα «D», αλλά πρέπει να θυμούνται να απαντούν βάσει των τελικών αποτελεσμάτων και να μην μιλούν για τις διαδικασίες.

Το στυλ «C» και το στυλ «I» συνεργάζονται πολύ καλά μεταξύ τους, καθώς τα δυνατά τους σημεία αλληλοσυμπληρώνονται. Στις σχέσεις μπορεί, ορισμένες φορές, να υπάρχουν συγκρούσεις, καθώς το στυλ «C» εστιάζει περισσότερο στις λεπτομέρειες και έχει λιγότερη ανάγκη να εντάσσεται σε νέα ή εναλλασσόμενα κοινωνικά περιβάλλοντα.

Το στυλ «C» και το στυλ «S» συμπληρώνονται μεταξύ τους και συνεργάζονται καλά, καθώς κάθε στυλ προτιμά να εργάζεται σε ρυθμό που επιτρέπει την ακρίβεια. Επιπλέον, και τα δύο στυλ προτιμούν να συνεργάζονται σε κάτι μέχρι τέλους, ενώ το στυλ «I» και το στυλ «D» έχουν την τάση να ασχολούνται με πολλά πράγματα ταυτόχρονα αντί να εστιάζουν σε ένα πράγμα μέχρι τέλους.

Δύο άνθρωποι με στυλ «C»s συνεργάζονται καλά μεταξύ τους και είναι κοινωνικά συμβατοί, καθώς και οι δύο θα θέλουν να λαμβάνουν αποφάσεις και να κάνουν επιλογές μετά από προσεκτική διαλογή.



Η ομιλία αποτελεί τον καθρέφτη της ψυχής, καθώς μιλά ένας άνθρωπος, το ίδιο κάνει και η ψυχή.

- Publilius Syros

Συμβουλές επικοινωνίας

συμβατότητα του στυλ συμπεριφοράς σας

Πώς τα άτομα με προσωπικότητα «C» μπορούν να βελτιώσουν την αλληλεπίδρασή τους με κάθε στυλ

C με D

Τα άτομα με προσωπικότητα C έχουν την τάση να βλέπουν τα άτομα με κυρίαρχη προσωπικότητα D ως εριστικά, αυταρχικά, υπεροπτικά, πιεστικά, παρορμητικά. Θα έχετε την τάση να γίνεστε αμυντικοί και να στρέψετε προς μια εξωτερική μορφή εξουσίας για να αποφεύγετε τις απαιτήσεις του ατόμου με την προσωπικότητα D. Εάν δεν προσέχετε, η σχέση σας θα είναι τεταμένη. Εσείς θα εστιάζετε στις λεπτομέρειες ενώ το άτομο με την προσωπικότητα D θα βλέπει μόνο την «ευρύτερη εικόνα».

Συμβουλή για τη σχέση σας: Αναπτύξτε απευθείας επικοινωνία και να μάθετε να αντιμετωπίζετε τα προβλήματα με ευθύτητα. Προσπαθήστε να διαπραγματεύεστε τις δεσμεύσεις και τους στόχους σας επί ίσους βάσης. Στις επικοινωνίες σας, να χρησιμοποιείτε συνοπτικά δεδομένα.

C με I

Θα έχετε την τάση να βλέπετε τα άτομα με κυρίαρχη προσωπικότητα I ως εγωιστικά, επιφανειακά, υπερβολικά αισιόδοξα, επιπόλαια, απρόσεκτα και με υπερβολική αυτοπεποίθηση. Μπορεί να θεωρείτε τα άτομα με προσωπικότητα I φορτικά και να στρέψετε προς κάποια εξωτερική μορφή εξουσίας για να αποφεύγετε τις απαιτήσεις τους. Θα έχετε την τάση να υπογραμμίζετε πιθανούς κινδύνους και προβλήματα και θα επιμένετε στην παροχή στοιχείων και λεπτομερειών. Ωστόσο, δεν πρέπει να κουράσετε τα άτομα προσωπικότητας I με δεδομένα.

Συμβουλή για τη σχέση σας: Προσπαθήστε να είστε φιλικόι και επαινετικοί, οι άνθρωποι με προσωπικότητα I επιθυμούν πραγματικά τη δημιουργία σχέσεων και δεν είναι όσο επιφανειακοί νομίζετε. Προσπαθήστε να ακούτε τις ιδέες τους και να επιδοκιμάζετε τα επιτεύγματά τους.

C με S

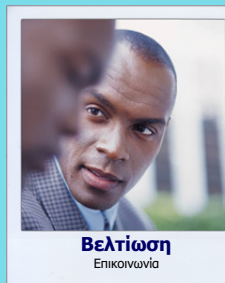
Τα άτομα με προσωπικότητα C θα έχουν την τάση να θεωρούν τα άτομα με προσωπικότητα S ασυγκίνητα, απαθή, πολύ δεκτικά, επιεική, κτητικά, εφησυχασμένα και νωχελικά. Θα συμφωνείτε με τα άτομα προσωπικότητας S σχετικά με τη σημασία της συνεργασίας και την ανάγκη για προσοχή απέναντι στον κίνδυνο, ειδικά κατά τη λήψη αποφάσεων, αλλά είναι πιθανό να έχετε την αίσθηση ότι τα άτομα S δεν είναι αρκετά ακριβή.

Συμβουλή για τη σχέση σας: Τα άτομα με προσωπικότητα S εκτιμούν τις χαλαρές σχέσεις που προχωρούν με αργό ρυθμό, αλλά εστιάζουν περισσότερο στις προσωπικές πτυχές σε σχέση με εσάς. Αφήστε τον εαυτό σας να εκτιμήσει τις προσωπικές λεπτομέρειες. Επιπλέον, δείξτε ότι εκτιμάτε την καλή τους δουλειά επιδοκιμάζοντάς *το εν λόγω άτομο*, και όχι το επίτευγμά του.

C με C

Κατά πάσα πιθανότητα θα θεωρείτε τις άλλες προσωπικότητες C τελειομανείς, λάτρεις της ακρίβειας, σχολαστικές, συστηματικές και ευχάριστες. Καθώς και οι δύο αγαπάτε την προσοχή στις λεπτομέρειες, θα συνεργάζεστε καλά. Όταν εργάζεστε με ένα άλλο άτομο με προσωπικότητα C, θα έχετε την τάση να συνεργάζεστε και να αναπτύσσετε εκτενή συστήματα ελέγχου για τα διάφορα έργα που αναλαμβάνετε. Οι άνθρωποι με κυρίαρχη προσωπικότητα C συχνά αφήνουν τον φόβο τους να μην κάνουν λάθη να υπερβεί την ανησυχία τους για την εκπλήρωση των προθεσμιών για τις οποίες έχουν δεσμευτεί. Επιπλέον, δύο άτομα με προσωπικότητα C συχνά ανταγωνίζονται μεταξύ τους για το ποιος είναι «πιο σωστός».

Συμβουλή για τη σχέση σας: Προσπαθήστε να είστε φυσικοί και να προχωράτε με αργούς ρυθμούς, μιλήστε για στοιχεία και λεπτομέρειες. Φροντίστε να εξαλείψετε τυχόν προφανείς απειλές για τη σχέση σας. Προγραμματίζετε προσεκτικά και φροντίστε να είστε καλά προετοιμασμένοι για τις μεταξύ σας συναντήσεις. Πρέπει να αποδέχεστε και να ενθαρρύνετε τις αμφιβολίες και τις ερωτήσεις ο ενός του άλλου. Φροντίζετε να δίνετε ο ένας στον άλλον αρκετό χρόνο για να εξετάζετε τα δεδομένα πριν από τη λήψη αποφάσεων.



Η επικοινωνία
λειτουργεί για
εκείνους που την
ασκούν.

- John Powell

Φύλλο εργασίας συμβουλών επικοινωνίας

Αλλαγές στα γραφήματά σας υποδηλώνουν τις μεθόδους σας αντιμετώπισης προβλημάτων. Η ανθρώπινη προσωπικότητα επηρεάζεται βαθύτατα από αλλαγές στο περιβάλλον μας. Συνήθως, οι άνθρωποι αλλάζουν σημαντικά από το γράφημα ένα στο γράφημα δύο ως αποτέλεσμα στρεσογόνων παραγόντων ή μεταβολών στο περιβάλλον. Η αναγνώριση των διαφορών ή αλλαγές μεταξύ των δύο αυτών γραφημάτων μάς βοηθά να κατανοήσουμε τους ενστικτώδεις μηχανισμούς μας αντιμετώπισης προβλημάτων και υποδεικνύει πώς να προσαρμοζόμαστε καλύτερα στο μέλλον.

Οδηγίες: Καθένα από τα γραφήματά σας απεικονίζει διαφορετικές πτυχές της προσωπικότητάς σας. Μια κοντινότερη ματιά σε αυτά αποκαλύπτει πολύτιμες πληροφορίες. Ανατρέξτε και στα δύο γραφήματα (εάν χρειαστεί, αναφερθείτε σε δεδομένα σε όλο το προφίλ σας). Συγκρίνετε τα σημεία D, I, S, και C στα γραφήματα ένα και δύο. Τέλος, διαβάστε την ανάλυση των απαντήσεών σας και εξετάστε πώς τα περιβάλλοντά σας επηρεάζουν τις αποφάσεις, τα κίνητρα, τις ενέργειες και τα προφορικά μηνύματά σας.

D Αλλαγές:

Σύγκριση γραφημάτων 1 και 2. Όταν κοιτάτε το γράφημα 2, είναι το «D» ψηλότερα ή χαμηλότερα από το «D» στο γράφημα 1; Εξετάστε πόσο ψηλά ή χαμηλά κινείται το γράμμα. Μια υψηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί περισσότερο έλεγχο σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το D ανέβει σημαντικά, μπορεί να γίνετε ιδιαίτερα χειριστικός σε περίπτωση που αγχωθείτε. Μια χαμηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί λιγότερο έλεγχο σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το D κατεβεί σημαντικά, μπορεί να θέλετε κάποιος άλλος να σας καθοδηγήσει και εσείς να ακολουθείτε.

I Αλλαγές:

Σύγκριση γραφημάτων 1 και 2. Όταν κοιτάτε το γράφημα 2, είναι το «I» ψηλότερα ή χαμηλότερα από το «I» στο γράφημα 1; Εξετάστε πόσο ψηλά ή χαμηλά κινείται το γράμμα. Μια υψηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί μεγαλύτερη κοινωνική επιρροή σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το I ανεβεί σημαντικά, μπορείτε να επιχειρήσετε να χρησιμοποιήσετε τις δεξιότητες επικοινωνίας σας προκειμένου να εξομαλύνετε την κατάσταση. Μια χαμηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί μικρότερη κοινωνική επιρροή σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το I κατεβεί σημαντικά, βασίζεστε λιγότερο σε προφορικά μέσα για να φτάσετε σε μια λύση.

S Αλλαγές:

Σύγκριση γραφημάτων 1 και 2. Όταν κοιτάτε το γράφημα 2, είναι το «S» ψηλότερα ή χαμηλότερα από το «S» στο γράφημα 1; Εξετάστε πόσο ψηλά ή χαμηλά κινείται το γράμμα. Μια υψηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί ένα πιο ασφαλές περιβάλλον σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το S ανεβεί σημαντικά, μπορεί να έχετε την τάση να αποφεύγετε συγκρούσεις και να περιμένετε ένα πιο ευνοϊκό περιβάλλον προτού προβείτε σε τυχόν αλλαγές. Μια χαμηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί ένα λιγότερο ασφαλές περιβάλλον σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το S κατέβει σημαντικά, γίνεστε περισσότερο παρορμητικοί στη λήψη αποφάσεων.

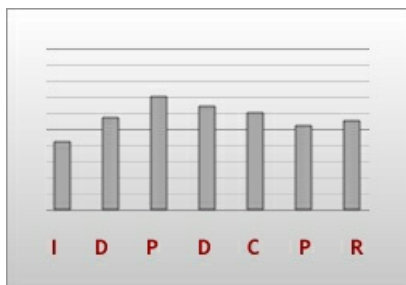
C Αλλαγές:

Σύγκριση γραφημάτων 1 και 2. Όταν κοιτάτε το γράφημα 2, είναι το «C» ψηλότερα ή χαμηλότερα από το «C» στο γράφημα 1; Εξετάστε πόσο ψηλά ή χαμηλά κινείται το γράμμα. Μια υψηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί περισσότερες πληροφορίες προτού πάρει μια απόφαση σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το C ανεβεί σημαντικά, πιθανώς δεν θα θέλετε να πάρετε μια απόφαση μέχρι να έχετε σημαντικά περισσότερες πληροφορίες. Μια χαμηλότερη τιμή υποδεικνύει ποιος επιθυμεί λιγότερες πληροφορίες προτού πάρει μια απόφαση σε αγχωτικές καταστάσεις. Εάν το C κατεβεί σημαντικά, μπορεί να παίρνετε αποφάσεις περισσότερο στηριζόμενοι στο ένστικτό σας.

Ποιο από τα σημεία σας παρουσιάζει την πιο έντονη μετακίνηση προς τα πάνω ή κάτω; Τι υποδηλώνει αυτό σχετικά με εσάς και τον τρόπο που αντιδράτε υπό πίεση;

Πώς θα μπορούσε η μέθοδος αντιμετώπισης προβλημάτων σας να σας βοηθήσει ή εμποδίσει στη λήψη αποφάσεων; Πώς μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτές τις πληροφορίες για να σας βοηθήσουν να δείτε πιθανά «τυφλά σημεία» στην αντίδρασή σας υπό πίεση;

τα δυνατά σημεία σας στην ηγεσία



ΑΣΚΕΪ ΕΠΙΡΡΟΗ -

Καλό - Το να ηγείστε και να επηρεάζετε άλλους είναι κάτι που για άλλους είναι ευκολότερο, όμως είστε πρόθυμοι και μπορείτε να αναλάβετε αυτόν τον ρόλο όταν δεν προσφέρεται κανείς άλλος. Έχετε μια ισορροπία μεταξύ του να ακολουθείτε και να ηγείστε, και είστε άνετοι σε οποιονδήποτε ρόλο.

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ -

Καλά αναπτυγμένο - Πιθανώς να επιλεχθήκατε μόλις για να επιβλέψετε ένα ακόμα έργο, ιδιαίτερα ένα που έχει μια απαιτητική προθεσμία. Η ομάδα σας εκτιμά το εργασιακό ήθος σας. Μπορεί να φαίνεστε κάπως απόμακρος μερικές φορές, η προσοχή σας όμως στη λεπτομέρεια και η εσωτερική σας κινητήρια δύναμη κάνει τους άλλους να σας σέβονται και να βλέπουν τη μεγάλη αξία που φέρνετε στην ομάδα. Μάθετε να αφιερώνετε χρόνο για να γνωρίσετε άλλα μέλη της ομάδας, χρόνος που επενδύεται σε σχέσεις δεν είναι χαμένος χρόνος.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΊΕΣ -

Εξαιρετικά αποδοτικό - Είστε πολύτιμοι χάρη στην ικανότητά σας να παίρνετε μια ιδέα και να δημιουργείτε ένα εφικτό μοντέλο γύρω από την έννοια. Σας αρέσει να είστε πρακτικοί και είστε σπουδαίοι στο να φέρνετε εις πέρας και να ολοκληρώνετε δυναμικά τις εργασίες που αναλαμβάνετε. Είστε ένας πιστός ομαδικός παίχτης που μοιράζεται την αναγνώριση με άλλα μέλη της ομάδας.

ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ -

Καλά αναπτυγμένο - Συχνά σας ζητάνε να βοηθήσετε άλλους σε μια ομάδα καθώς μπορείτε να τους βοηθήσετε να βρουν πιθανούς περιορισμούς. Βεβαιωθείτε ότι όλοι είναι πολύ προσεκτικοί. Είστε γεννημένος για να βάζετε τις τελικές πινελιές στα έργα. Άλλοι επιθυμούν να είχαν το αναλυτικό μυαλό σας και τρόπο σκέψης. Το περιβάλλον σας είναι τακτικό και αποδοτικό, και εκτιμάτε όταν άλλοι κάνουν το ίδιο.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ -

Καλά αναπτυγμένο - Είστε πολύ ξεχωριστοί ως προς το γεγονός ότι συνδυάζετε φοβερές κοινωνικές δεξιότητες και προσήλωση στη λεπτομέρεια. Μπορείτε να εκφραστείτε καλά σε πολλά διαφορετικά θέματα. Χρησιμοποιείτε τις δεξιότητες επικοινωνίας σας για να βεβαιωθείτε ότι κάθε τομέας ενός έργου θα ολοκληρώνεται με τη σωστή σειρά και τρόπο. Η υψηλής ποιότητας εργασία είναι ένα πρότυπο που διατηρείτε σε ό,τι κάνετε.

ΕΠΙΜΟΝΗ -

Άνω του μετρίου - Στους άλλους αρέσει να συνεργάζονται μαζί σας καθώς συνήθως κάνετε περισσότερα από όσα σας αναλογούν και αυτό βελτιώνει την εικόνα όλης της ομάδας. Θα έχετε μια πρακτική προσέγγιση και θα αφήνετε τους άλλους να βλέπουν ξεκάθαρα ότι είστε ομαδικός παίχτης.

ΣΧΈΣΕΙΣ -

Άνω του μετρίου - Εκτιμάτε σχέσεις και γνωρίζετε τι χρειάζεται για να τις φροντίσετε. Κάνετε ό,τι μπορείτε για να κάνετε τα νέα μέλη της ομάδας να αισθάνονται ευπρόσδεκτα και θέλετε να εμπλέκεστε.

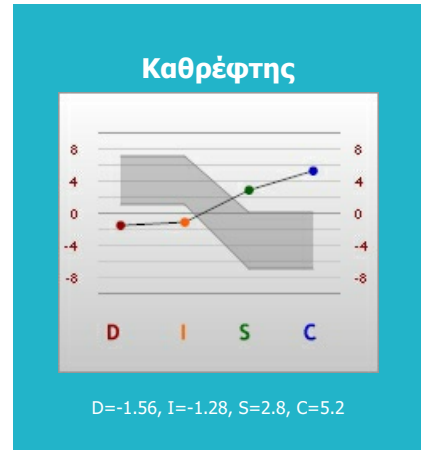
Η ανάπτυξη εξαιρετικών δεξιοτήτων επικοινωνίας είναι απολύτως απαραίτητη για την αποτελεσματική ηγεσία. Ο ηγέτης πρέπει να μπορεί να μοιράζεται τη γνώση και τις ιδέες του, και να μεταδίδει μια αίσθηση αναγκαιότητας και ενθουσιασμού στους άλλους. Εάν ένας ηγέτης δεν μπορεί να περάσει ένα μήνυμα με σαφήνεια και να παρέχει κίνητρα σε άλλους για να ενεργήσουν πάνω σε αυτό, τότε η ύπαρξη ενός μηνύματος δεν έχει σημασία.

- Gilbert Amelio

Δεδομένα βαθμολογίας

σελίδα γραφήματος

Γραφήματα στυλ προσωπικότητας



Κάθε ένα από τα τρία γραφήματα αποκαλύπτει ένα διαφορετικό στιγμιότυπο συμπεριφοράς, ανάλογα με τις συνθήκες του περιβάλλοντος. Μέσα σε ένα δεδομένο περιβάλλον, το Γράφημα 1 αποκαλύπτει τον "Δημόσιο Εαυτό". Το γράφημα 2 εμφανίζει τον "Ιδιωτικό εαυτό" και το γράφημα 3 απεικονίζει τον "Αντιληπτό Εαυτό."

Αυτά τα τρία γραφήματα ή στιγμιότυπα ορίζονται λεπτομερώς παρακάτω.

Γράφημα 1 -

Μάσκα, Δημόσιος Εαυτός

Αναμενόμενη συμπεριφορά από άλλους

Ο καθένας ενεργεί σύμφωνα με τον τρόπο που πιστεύουν ότι άλλοι περιμένουν να ενεργήσουν. Αυτή η συμπεριφορά είναι ο δημόσιος εαυτός, το άτομο προβάλλεται σε άλλους. Μερικές φορές, δεν υπάρχει διαφορά μεταξύ του αληθινού ατόμου και του δημόσιου εαυτού του. Ωστόσο, ο δημόσιος εαυτός μπορεί να είναι πολύ διαφορετικός από το «πραγματικό» άτομο. είναι μια μάσκα. Το γράφημα 1 δημιουργείται από τις επιλογές "Οι περισσότερες" στο Σύστημα Προσωπικότητας και έχει τη μεγαλύτερη δυνατότητα αλλαγής

Γράφημα 2 -

Πυρήνας, ιδιωτικός εαυτός

Ενστικτώδης απόκριση στην πίεση

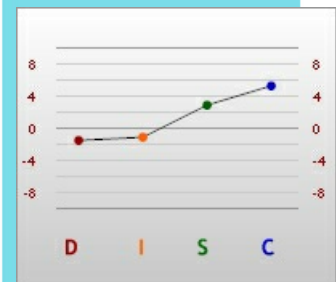
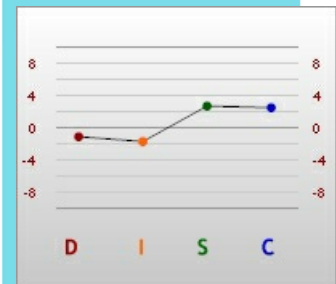
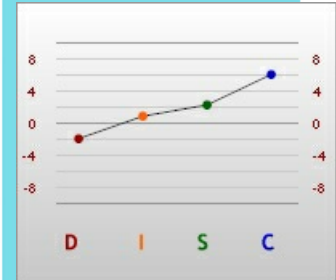
Η εμπειρία έχει διδάξει σε όλους διάφορους τρόπους αντίδρασης. Πρόκειται για συμπεριφορές που κάθε άτομο αποδέχεται για το ίδιο. Υπό πίεση ή σε συνθήκες έντασης, αυτές οι συμπεριφορές που έχουν γίνονται εμφανείς. Αυτό είναι το γράφημα με τη μικρότερη πιθανότητα να αλλάξει επειδή αυτές είναι φυσικές και βαθιά ριζωμένες αντιδράσεις. Η συμπεριφορά ενός ατόμου υπό πίεση μπορεί να διαφέρει σημαντικά από τη συμπεριφορά του στο Γράφημα 1. Το Γράφημα 2 είναι αποτέλεσμα των επιλογών «Λιγότερο» του Συστήματος Προσωπικότητας και έχει τη μικρότερη δυνατότητα να αλλάξει.

Γράφημα 3 -

Καθρέφτης, αντιληπτός εαυτός

Μόνη εικόνα, αυτο ταυτότητα

Όλοι τον οραματίζονται με έναν συγκεκριμένο τρόπο. Το γράφημα 3 εμφανίζει την ψυχική εικόνα που έχει κάποιος για τον εαυτό του, την εικόνα του εαυτού ή την ταυτότητά του. Το γράφημα 3 συνδυάζει τις μαθημένες απαντήσεις από το παρελθόν με την τρέχουσα αναμενόμενη συμπεριφορά από το περιβάλλον. Μπορεί να συμβεί αλλαγή στην αντίληψη κάποιου, αλλά συνήθως είναι σταδιακή και βασίζεται στις μεταβαλλόμενες απαιτήσεις του περιβάλλοντος. Το γράφημα 3 δημιουργείται από τη διαφορά μεταξύ του γραφήματος 1 και του γραφήματος 2.



Συνεχίζεται

Διαφορετικά γραφήματα δείχνουν αλλαγή ή μετάβαση

- Εάν το γράφημα 1 είναι διαφορετικό από το γράφημα 2, οι απαιτήσεις του περιβάλλοντος επιβάλλουν συμπεριφορά που δεν είναι σύμφωνη με τον πυρήνα ή ενστικτώδη συμπεριφορά. Σε μια τέτοια κατάσταση, ένα άτομο που προσπαθεί να τροποποιήσει τη συμπεριφορά του για να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις του περιβάλλοντος πιθανότατα θα βιώσει άγχος.
- Εάν το γράφημα 1 είναι διαφορετικό από το γράφημα 2, αλλά παρόμοιο με το γράφημα 3, το άτομο μπόρεσε να αλλάξει με επιτυχία τη συμπεριφορά του για να ικανοποιήσει τις απαιτήσεις του περιβάλλοντος χωρίς να αλλάξει τον πυρήνα του. Αυτό το άτομο είναι πιθανώς αρκετά άνετο με τη συμπεριφορά που φαίνεται στο Γράφημα 3 (Αντιληπτός Εαυτός) και πιθανώς δεν αντιμετωπίζει άγχος.
- Εάν το γράφημα 1 είναι διαφορετικό από το γράφημα 3, ένα άτομο μπορεί να βρίσκεται σε περίοδο ανάπτυξης (και κάποια ενόχληση) ενώ προσπαθεί να αλλάξει συμπεριφορά για να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις ενός νέου περιβάλλοντος. Η συμπεριφορά ενός ατόμου μπορεί να κυμαίνεται κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου προσαρμογής.

Παρόμοια γραφήματα δείχνουν λίγες απαιτήσεις για αλλαγή

Ένα άτομο που αντιλαμβάνεται τις τρέχουσες απαιτήσεις του περιβάλλοντος (Γράφημα 1) ως όμοιες με το παρελθόν του (Γράφημα 2) δεν θα έχει ιδιαίτερη ανάγκη να αλλάξει την αυτοαντίληψή του (Γράφημα 3). Αυτό ενδέχεται να οφείλεται σε οποιονδήποτε από τους παρακάτω παράγοντες:

- Η συμπεριφορά που απαιτείται από το παρόν περιβάλλον είναι παρόμοια με τις απαιτήσεις στο παρελθόν.
- Αυτό το άτομο ελέγχει τι απαιτούν οι άλλοι από αυτόν.
- Η συμπεριφορά που απαιτείται από το παρόν περιβάλλον είναι διαφορετική από τις απαιτήσεις στο παρελθόν. Ωστόσο, αντί να αλλάξει συμπεριφορά, αυτό το άτομο επέλεξε να αυξήσει το στυλ. Για να επιτύχει την αύξηση, αυτό το άτομο τον περιβάλλει με άτομα με δωρεάν στυλ, δημιουργώντας έτσι μια ομάδα με συνδυασμένες δυνάμεις.

Το στυλ λέξεων-κλειδιών σας για Ακριβολόγος CS(CS) και το περιεχόμενο αυτής της αναφοράς προέρχεται από Γράφημα 3.

